(Ingresan a Sala los representantes de los deudores en dólares de la empresa Campliglia Construcciones)

SEÑORA PRESIDENTA.- Está abierto el acto.

(Es la hora 14 y 22 minutos)

Queremos aclararles que en esta ocasión no se encuentra presente el Presidente de la Comisión, el señor Senador de Boismenu, que tenía un compromiso, por lo que nos solicitó que, en nuestro carácter de Vicepresidenta de la Comisión, pudiéramos recibir a las delegaciones que han solicitado audiencia. Tuvimos una dificultad y por eso hemos llegado unos minutos tarde. A pesar de que se pidió la hora por parte de un señor Senador, de todas maneras estamos en condiciones de funcionar para recibir el testimonio de parte de ustedes, que nos parecía algo importante.

Nos cuesta decirlo, porque los que hemos llegado tarde fuimos nosotros, pero el tema es que estamos limitados en cuanto a horario por los días especiales que todos estamos viviendo y que seguramente ustedes comprenderán. En consecuencia, les solicitamos que hagan el planteo de la forma más concreta posible. Asimismo, les aclaramos que la versión taquigráfica de esta sesión se le hará llegar a los restantes miembros de la Comisión.

SEÑORA PAPUY.- Nosotros representamos a aproximadamente 400 familias deudoras de la empresa Campiglia Construcciones.

Hemos confeccionado una nota explicando el problema, que vamos a dejar en poder de la Comisión para que luego los señores Senadores puedan leerla. En términos generales, pactamos un acuerdo, un compromiso de compraventa con la empresa, en el año 1996, cuando los edificios estaban en el pozo. Las ventas mayores se hacen entre 1998 y 2001, con una banda de flotación del dólar controlada. Se hace un trato sabiendo nosotros lo que íbamos a pagar y el comprador lo que iba a cobrar; pero luego cambian las reglas de juego para ambas partes, agregándose en nuestro caso el hecho de que nuestros salarios disminuyen cuando el costo de vida aumenta. En fin, estoy hablando de un tema que todos manejamos hoy ante la situación que estamos viviendo.

Lo concreto es que pagamos cuotas en dólares, con un promedio de U$S 400 mensual, cuando todos somos trabajadores con sueldos medios y con un núcleo familiar cuyos ingresos no sobrepasan los $ 20.000. Esto hace que el valor de la cuota, que en su momento representaba un porcentaje de determinado del sueldo, hoy implique, para muchos, la totalidad de él o en algunos casos más.

Entonces, frente a esta imposibilidad de asumir el compromiso y ante el riesgo de perder la vivienda, solicitamos entrevista al contador de la empresa Campiglia con la finalidad de ver si podíamos renegociar, en el entendido de que, de pronto, podíamos llegar a repartir las pérdidas entre ambas partes. La empresa nos contesta que la negociación es posible sólo si saldamos la deuda que, en función de los casos individuales en cuanto a la fecha de compra y al emprendimiento puntual, podría llegar a tener un descuento máximo del 15%. Asimismo, el único otro arreglo posible era la disminución de la tasa de interés para aquellos a los que se le había fijado un 12%, que pasaría a la Líbor más 5,5% por un período de seis meses, puesto que por la inestabilidad de la plaza la empresa no estaba en condiciones de negociar otra cosa.

Como los señores Senadores comprenderán, obviamente esta disminución sólo sirve para paliar una situación puntual e inmediata, pero no a largo plazo puesto que, desde el feriado bancario a la fecha, el dólar ha llegado a $ 30, cuando nosotros comenzamos pagándolo a $ 10,40 y, en otros casos, a $ 11. Por lo tanto, se nos hace absolutamente imposible pagar.

Nuestra voluntad es negociar y mantener la vivienda; en definitiva, entendemos que el comprador también es víctima de la situación. Entonces, como no habíamos llegado a un arreglo, queríamos plantear a los señores Senadores el tema y ver qué posibilidades tenemos -sabemos que no somos los únicos en esta situación- para lograr una legislación -ustedes decidirán cuál- que permita una negociación.

En la nota que les dejamos van a poder ver la extrapolación de datos que hicimos con algunos vecinos agrimensores de cifras oficiales, en donde se muestra el valor en dólares del metro cuadrado en el momento en que comenzamos a pagar y la variación sufrida a la fecha. Lo tomamos cuando la banda de flotación existía, en el entendido de que hoy el mercado no tiene valores reales. Mostramos esas variaciones para que puedan ver que el valor de la propiedad se ha depreciado tanto que es imposible intentar vender el bien para saldar la deuda, y que no podemos competir con la propia empresa que ha revaluado sus propiedades y está vendiendo más barato que lo que nos vendió a nosotros. O sea que la competencia en este sentido es imposible.

Por otra parte, estamos un poco prisioneros para terminar el contrato porque en el compromiso de compraventa se incluyeron cláusulas de adhesión bastante leoninas; no había posibilidades de elegir ni la moneda en la que se pagaría, ni la eliminación de esas cláusulas, una de las cuales indica que, en caso de no poder cumplir con el compromiso y a los efectos de devolver el bien, estamos obligados a saldar el 50% del valor total de la propiedad. Obviamente, si no podemos pagar la cuota, difícilmente lleguemos a ese 50%, de ahí que digamos que estamos atrapados; esto es algo así como el título de la película: "Atrapado sin salida". Por esa razón, pues, es que estamos pidiendo ayuda.

SEÑOR POSE.- No tengo mucho más para agregar, pero simplemente quería decir que los puntos que hemos puesto a consideración de los señores Senadores son los mismos que le hemos presentado a la empresa Campiglia en las reuniones que hemos tenido. Debo aclarar que se nos ha escuchado pero se ha dado largas al asunto, como dando a entender que no le importaba nuestra situación. Además, han enviado cartas -luego de que nosotros nos organizamos- a los propietarios en forma individual, instándolos a que no se reúnan y negocien en forma separada.

Creemos que lo que pretendemos es algo legítimo porque, en realidad, lo que queremos es llevar a cabo una negociación individual, pero en un marco general. Entonces, esta empresa nos ha impulsado a tomar este tipo de decisiones porque, como se dijo anteriormente, vemos que el precio de nuestros apartamentos se devalúa constantemente, mientras que ellos mismos retasan y modifican el valor de las unidades. Acerca de esto, publican enormes carteles en diferentes medios, como por ejemplo en "El Gallito Luis" -que es el más común- en los cuales venden apartamentos a un 35% o 40% más baratos del precio al que nos vendieron a nosotros.

A su vez, en las reuniones nos dicen que se puede llegar a un acuerdo en lograr rebajas de un 15% o un 18%, pero cuando uno va a concretarlo, nos expresan que esa rebaja sería solamente de un 5% o un 7%, dándonos a entender que el tema no les interesa.

Entendemos que la empresa está en el medio de esta situación y que, indudablemente, es deudora de los bancos. Por otra parte, sabemos que tiene ciertos problemas en su estructura, debido a que posee muchos apartamentos sin vender. Entonces, creemos que la empresa, si contara con un "pool" de dinero para poder entregar, tendría más poder de negociación con los bancos. Esto lo admiten y, seguramente, lo quieren aprovechar para su beneficio.

Lo que queremos comunicar a los señores Senadores es, repito, lo mismo que dijimos a la empresa. De los 400 deudores, no hay nadie que quiera "subirse al carro" de no pagar; el problema es que no va a poder hacerlo. Por otro lado, ni siquiera hablamos de pesificar, sino simplemente de bajar las unidades un tanto por ciento de lo que bajaría la deuda y también los puntos de interés. En algunos casos, una deuda de U$S 659 -como deben algunos copropietarios- pasaría a ser de U$S 430 o U$S 450, pero la empresa no tiene en cuenta ninguna de estas resoluciones.

Nosotros tenemos varias preocupaciones, aparte de la de no poder pagar, que es la principal. Si en un edificio la gente deja de pagar los gastos comunes, la propiedad se deteriora y la convivencia también. Digo esto porque la gente que puede pagar se "sube al carro" y no paga y, sin duda, esta es una preocupación general que tenemos. Básicamente, lo que más nos preocupa es tener nuestro techo, como a todo uruguayo, pero las condiciones cambiaron abruptamente, de un día para el otro.

Por esto creemos que a nivel legislativo debería haber una atención a esta situación y buscar un marco para que podamos negociar mejor con la empresa.

SEÑOR BOGHTCHUMIAN.- Simplemente, quería acotar que está en el ánimo de todos el poder encontrar una solución que no sólo haga viable el pago a los deudores, sino también a la empresa para que pueda cumplir con los compromisos que tiene pactados con los bancos. No se trata de un enfrentamiento, sino de buscar una solución conjunta para las dos partes. Nosotros le hicimos notar a la firma Campiglia que no estábamos en la vereda de enfrente, sino en el mismo camino que ella. Entonces, en la medida en que nosotros podamos pagar, ella también va a poder cumplir con sus compromisos. También quisimos hacerle entender que de esta crisis sólo podremos salir agarrados de las manos, todos juntos; de otra forma, es imposible.

SEÑOR MUJICA.- Ustedes saben que hay un conjunto de personas, que no sólo está integrado por adquirentes de vivienda, sino también por integrantes de círculos de ahorro, etcétera, que se está viendo afectado. El descalabro ha sido tan grande, que en el caos puede verse involucrado un número cercano a 190.000 personas o empresas. A esta altura, creo que se trata de un problema social terrible, colosal.

Probablemente, haya que estudiar la posibilidad -incluso para hacer viable la economía de este país- de elaborar un conjunto de criterios de refinanciación, o algo por el estilo. Pienso que tiene mucha importancia la organización de movilizaciones y la relación que exista entre esos distintos deudores que, a pesar de estar en situaciones diferentes, se encuentran tan entrampados como ustedes. Al respecto, se ha planteado la idea de multiplicar las cuotas, bajar el volumen e instaurar por ley una tasa de interés de emergencia que poco tenga que ver con el mercado, que signifique también una pérdida de la otra parte. Digo esto porque acá todos tienen que perder un poco.

SEÑOR POSE.- Precisamente, no le pedimos a la empresa que pierda sino, simplemente, que deje de ganar. Todos, en esta situación y en la vida, ganamos y perdemos. Pedimos esto porque, en realidad, la empresa vendió y ganó, haciendo las veces de inmobiliaria y de financista, por lo que, con nuestra propuesta, no va a perder. Nosotros simplemente queremos pagar la vivienda.

También queremos acotar que estamos reuniéndonos con consorcios y nos estamos uniendo a la coordinadora de ellos, por lo que esto es un gran movimiento nacional.

Con perdón de la expresión, pensamos que esto es un caos nacional, en el que nadie sabe dónde va a terminar. Digo esto porque hoy ya no pensamos cómo vamos a pagar la vivienda, sino cómo vamos a comer la semana que viene.

SEÑORA PRESIDENTA.- Con respecto a este material que nos acercaron, que refiere al compromiso de compraventa, quisiera saber si en las últimas conversaciones que han tenido la empresa hizo referencia al cumplimiento del punto 16, que habla de la multa y que establece una serie de penas, algunas de las cuales tienen que ver con obligaciones en moneda y otras con la propiedad, e incluso penales.

SEÑOR VALVERDE.- Con relación a ese punto, queremos destacar que, dentro de los planteos que hemos hecho a la empresa y con relación a esa cláusula de adhesión, que es la 16, figura entre las multas una condición en el sentido de que si uno no pudiera pagar y debiera entregar la unidad, debe cancelar el 50% de la deuda. Ese punto está dentro de una de las propuestas que se hace a la empresa, pero hasta ahora no fue contemplado rescindir esa cláusula.

SEÑORA PAPUY.- Diría que no sólo no fue contemplada, sino que algunos vecinos no pudieron cumplir con la obligación. Entonces, tuvieron que devolver el bien. Incluso, hubo una especie de canje y saldar el 50% de la deuda.

SEÑORA ROSADILLA.- Existe el caso de una vecina que ocupó la vivienda en el mismo año que yo, pero no puede pagar más la cuota por lo que deja el apartamento. Tiene una deuda de U$S 29.200 integrados y queda con una deuda de U$S 17.500, más cuotas. Como decía, debe entregar el apartamento porque no se puede seguir endeudando.

En mi caso puntual, tengo que pagar una cuota de U$S 697, de los cuales U$S 397 son intereses y U$S 300 corresponden a capitalización, con un 12% de interés anual. Me plantearon que si no podía pagar la cuota, abonara los intereses y que no

capitalizara. Esto ocurrió antes de que empezáramos a negociar todos juntos. Posteriormente, me preguntaron cuándo iba a ir, a lo que contesté: "Estamos negociando; yo no voy a ir."

SEÑOR POSE.- Nos preocupa enormemente que el señor Campiglia se dé cuenta que va a tener una caída brutal de la recaudación en los próximos meses, y él lo sabe. No sé si está jugando con algún tipo de especulación de aquí a futuro, porque todos los arreglos los realiza a seis meses. Particularmente, pienso que al cabo de ese tiempo vamos a estar peor, porque avizoramos que esta situación tiene para mucho tiempo. Creo que se está lejos de buscar una solución. A todos alguna vez nos han debido. Cuando eso sucede, lo importante es tratar de cobrar a esa persona, aunque para ello sea necesario ayudar a que nos pueda pagar. La empresa se escuda en que tiene otros inversores. Además, por cada emprendimiento tiene una sociedad anónima y, entonces, se sostiene que no puede negociar porque los inversores no lo dejan.

Indudablemente, el señor Campiglia está muy molesto con que la negociación sea colectiva.

Quisimos hacerle entender que no es colectiva, que no todo el mundo va a ir a decirle tal o cual cosa, sino que debe haber un marco general para que en él cada uno de nosotros planteemos las posibilidades de acuerdo con nuestros bolsillos y así poder pagar. Lo más grave para nosotros es que no nos escucha y retasa nuestras propias unidades. Por ejemplo, una señora que vive en el mismo complejo que yo, debe U$S 35.000, de los cuales ya pagó U$S 30.000, pero al día de hoy le tasaron el apartamento a U$S 34.000. Entonces, ¿qué motivación puede tener esa señora para pagar un apartamento, cuando si dejara de hacerlo -ya que no puede pagar- y ahorrara la mitad, en cinco o seis años volvería a comprarse otra vivienda? Por supuesto que la mandarán al Clearing, entre otras cosas. Sin embargo, esa señora tiene dos hijos y es obvio que primero le va a dar de comer a su familia, y recién después va a pagar.

De todas maneras, el señor Campiglia no entiende razones. No sé si no se da cuenta de la realidad del Uruguay en la que estamos viviendo. Como siempre, los que estamos más abajo tenemos que apretarnos. El nos da fórmulas, como por ejemplo, que si una persona debe doce años, que pague su deuda en treinta años, esto es, que en el caso del apartamento que costó U$S 35.000 se termine pagando U$S 140.000. El no pone nada de sí para que podamos pagar.

SEÑOR BOGHTCHUMIAN.- En las reuniones que hemos tenido con el señor Campiglia, en aras de acercar las partes y sacrificarse un poco cada una, le pedimos, incluso, buscar soluciones de supervivencia. Es decir, si él no quería salidas de largo plazo, que al menos encontráramos alguna de carácter cortoplacista. El hecho de pagar la mitad de la cuota, a lo cual él solamente imputaba intereses, también generaba mora, ya que no estamos cancelando capital. Una manera de acercarse era, por ejemplo, que nos dijera: "Por ahora traten de pagar el capital e iremos renegociando los intereses". Sin embargo, tampoco tuvimos contestación a ese petitorio.

SEÑORA PAPUY.- Quiero acotar que estamos hablando de viviendas que son unidades recicladas. Como verán en la tabla que les mostramos, pagamos entre U$S 1.000 y U$S 1.100 el metro cuadrado de esas unidades recicladas en barrios buenos de Montevideo, pero no hablamos de vivienda de lujo. Estamos haciendo referencia a inversiones en viviendas de dos dormitorios y un baño por un valor de U$S 50.000 en adelante. Lo decimos, pensando en las pérdidas que puede tener una empresa, que no son tales.

Si hacemos las cuentas a los valores reales y en función de cómo estaba el mercado en el momento de la compra, cuando hicimos la entrega de reserva, no se ganaba pero se saldaba lo que había invertido en la reconstrucción. Todo lo demás fue ganancia. El tema es que ahora la pérdida está puesta solamente de un lado, y la desigualdad de la negociación hace imposible que ésta se viabilice.

SEÑOR VALVERDE.- Quiero aclarar, además, que en la propuesta de la empresa, cada vez que se fue a negociar, eventualmente, de figurar algún acuerdo en la disminución de la cuota, sería por un plazo de seis meses solamente.

SEÑORA PRESIDENTA.- Como dijimos al principio, sólo estamos en condiciones de recepcionar el planteo que nos realizan. Con la versión taquigráfica, cuando la Comisión esté con el quórum necesario, se hará una evaluación del tema. No obstante ello, cabe aclarar que no es de estilo entrar en discusión con las delegaciones.

Como se expresó anteriormente, esta situación afecta a otra gente que también está procurando obtener su vivienda, así como a otros ámbitos de la sociedad uruguaya. Estamos tratando de ver cuáles pueden ser las soluciones que contemplen la mayor cantidad de posibilidades.

En fin, nos mantendremos en contacto si así lo requieren las circunstancias, y si tienen alguna información les pedimos que la acerquen a la Secretaría de la Comisión de Vivienda y Ordenamiento Territorial.

Les agradecemos la presencia.

(Se retiran de Sala los representantes de los deudores en dólares de la empresa Campiglia Construcciones)